

Titre Professionnel

Vendeur(se) conseil en magasin

Niveau 4

Agenda

LIEU : Arras	SIADep 11 Rue du G ^l Barbot 62000 Arras
Réunion d'informations	/2020 à 9h00
Date de démarrage de la formation :16/11/2020	

LIEU : Béthune	SIADep 44 Rue Sadi Carnot 62400 Béthune
Réunion d'informations	2020 à 9h00
Date de démarrage de la formation : 09/11/2020	

Le/la vendeur(se) en magasin met en place les différents articles dans les rayons. Il/elle conseille le client, l'accompagne et le renseigne dans le but de conclure la vente. Il/elle peut également réaliser les encaissements et la mise en place des vitrines.

OBJECTIFS

- Acquérir les compétences nécessaires au métier de Vendeur(se) Conseil en magasin.
- Valider le Titre Professionnel Vendeur(se) Conseil en Magasin (Niveau IV – reconnu par le Ministère du travail).

PUBLIC

- Demandeur d'emploi
- Personne éligible au Compte Personnel de Formation (CPF)

PREREQUIS

- Avoir un niveau CAP acquis ou équivalent et un projet professionnel défini en adéquation avec la certification visée
- Disponibilité
- Excellent relationnel

DUREE

- 805 heures de formation : 525 heures en centre et 280 heures en entreprise.
- Formation à temps plein

MODALITES DE FINANCEMENT

- Formation financée par le Conseil Régional des Hauts de France
- Possibilité d'indemnisation selon le statut d'entrée en formation.

METHODES PEDAGOGIQUES

- Formation en présentiel
- Alternance de cours théoriques et pratiques

MODALITES D'EVALUATION

- Contrôle continu en cours de formation
- Constitution du dossier professionnel
- Présentation à la session de validation du titre (mise en situation professionnelle, entretien technique et final avec un jury habilité)
- Remise d'un portefeuille de compétences

CONTACTS

SIADep

marieva-bedin@siadep.com

www.siadep.fr

CONTENU

2 certificats de compétences professionnelles :

CCP 1 : Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente

Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne,
Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente,
Participer à la gestion des flux marchandises

CCP 2 : Vendre et conseiller le client en magasin

Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin,
Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin,
Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente

INTERVENANTS

- Une équipe de formateurs experts, avec une expérience terrain significative
- Formation encadrée par un référent pédagogique (centre et entreprise)